

「新しい企業理論」へむけて

著者	奥山 利幸
出版者	法政大学経済学部学会
雑誌名	経済志林
巻	65
号	4
ページ	157-187
発行年	1998-03-30
URL	http://hdl.handle.net/10114/959

「新しい企業理論」へむけて

奥 山 利 幸*

1. はじめに

近年盛んに研究されている分野の一つに「組織の経済学」がある。この分野が脚光を浴びる背景には、伝統的な企業理論への一種の閉塞感がある。ミクロ経済学の教科書で学ぶ経済学の企業理論は、ヒックスが『価値と資本』で体系化し、アローや Debreu などによって完成された新古典派の理論である。新古典派の企業理論は、企業を（生産関数あるいは生産集合で表現される）所与の技術の下で利潤（あるいは企業価値）を最大化する経済主体であると想定し、このような企業の選択から生産物の供給関数や要素需要関数などの企業の市場での活動様式を導出する。この理論から導出された結果それ自体は、サミュエルソンが『経済分析の基礎』で記した「科学的に意味のある定理」であるものの、あくまでも市場での企業の取引活動という狭い範囲に限られ、その他の様々な活動には一切の洞察を与えることはない。例えば、現在日本で「リストラ」といわれてる現象が発生しているが、企業のどの部門や仕事、職種を切り捨て、どの部分を拡大すべきなのか、そもそもそのような現象を説明することが新古典派の企業理論ではできないし、また対象でもなかった。これは、どのような仕事、職種、業種を企業内で処理することになるのかといった「企業の境界」の

* 本研究にあたり、同僚の鈴木豊氏より有益なコメントを頂いた。また、本稿作成にあたり、97年度法政大学特別研究助成金の援助を受けた。ここに記して、感謝の意を表わしたい。

問題である。新古典派の理論では「企業の境界」について全く説明を与えることができないのである。この他にも新古典派の企業理論の説明対象ではない経済現象が多々あるが、少々乱暴に一言で整理すると、問題の本質は企業の「ブラック・ボックス観」に帰着することが理解される。企業は様々な活動を通じて最終的に市場で生産物を供給している。ところが、どのように企業内で様々な活動を処理しているのかは不問にし、結果として企業は「ブラック・ボックス化」しているのである。新古典派の企業理論に内在している企業の「ブラック・ボックス観」によって、組織の経済学が盛んに研究されるようになったわけである。

かくして、企業を「ブラック・ボックス」と見なす新古典派の企業理論から脱却すべく、すなわち、企業を実のある「組織」として捕捉しようと、これまでに様々な研究が行われたわけである。実際、「組織の経済学」の教科書が出版されるに至っている⁽¹⁾。これらの様々な研究の底流には、企業を「組織」として実体のある主体としてモデル化しようという統一的な観点が、暗黙にせよ陽表的にせよあったのであるが、残念ながら「組織」として企業を眺めることで、企業の様々な側面からの考察が行われ、この結果、体系的に統一性のない様々な理論が提示されてきたことは否定できない。新古典派の企業理論には、技術と費用の間の双対性や短期対長期等、理論的には一つの流れ、枠組みがあり、見事なほどの体系がある。これに対して、組織としての企業理論の分野は、そのような体系が見られないのである。そこで、本稿では、これまでの研究成果を整理し、問題点を引き出し、今後の研究方向への示唆を「理論の体系化」という観点から与えることとしたい。

2. 問題の所在

組織としての企業理論の文献をサーベイする前に、元来どのような問題意識があったのかを整理しておくことは、これまでに提示されたモデルの

問題点や展望を模索する上で役立つであろう。そこで、まずは、何を問題とし、何が問題なのか、簡単に要約してみようと思う⁽²⁾。

第一の論点は、Coase (1937) が指摘したように、市場取引と企業内取引（内部取引）の差異は何かである。すべてにおいて市場取引が優れているのであれば、何も企業という組織を形成する必要はない。市場取引より組織内取引が有利となる要因は何であろうか？ 実際、Coase のこの問題提起から（30 年から 40 年の静寂の後）組織としての企業理論が展開されたといっていよい。

第二の論点は、企業の定義、アイデンティフィケーションである。Alchian-Demsetz が彼らの 1972 年の論文（Alchian-Demsetz (1972)）のイントロダクションで例示しているように、経済学でいう「雇用」とは、通常の商品の需要と概念上何ら異にするものではない。すなわち、雇用とは、労働という商品への買い手と売り手の間の取引に過ぎないのである。このことは、企業に雇用される人が、企業という組織の成員（メンバー）であるか否か自体、経済学では不問にしていることを意味する。したがって、企業を組織と見なす場合、どのようにそれをアイデンティファイするかが問題となる⁽³⁾。企業の定義なくして「企業」という用語を使用しては議論が混乱するだけなのであるが、以下では説明の便宜上「企業」という用語を使用することをここで断りしなくてはならない。

第三の論点は、所有と経営が分離している場合、経営者が所有者の利益（企業の市場価値）を最大にするように行動するのであるかという問題である。新古典派の企業理論では、企業は企業の市場価値を最大にすると仮定する。この前提が、果たして正しいか否かを問題としているわけである。

第四の論点は、権限の経済上の意味である。Coase (1937) は、市場取引と企業内取引の差異として、企業内取引では雇用者が被雇用者に指示を与えられると指摘している。しかしながら、Alchian-Demsetz (1972) が例証するように、取引を中止するという観点からは、労働以外の商品での

取引における買い手が売り手にもつ権限と、雇用者（買い手）が被雇用者（売り手）にもつ権限は同じである。すなわち、労働以外の商品の取引の中止と解雇は同じである。当然、雇用者が被雇用者にもつ権限は、取引の中止（解雇）以外にも仕事の割り当てや管理という面でも存在する。しかしながら、これらの権限も、消費者が建築業者に住宅建築の仕事を配分し、スーパーに野菜の仕入れの仕事を配分（委託）しているのと何ら変わらない。権限とは、経済上どのような意味なのか、実のところ不明なのであり、特に、権限が内部取引（企業内取引）の本質か否か不明なのである。

最後に、本稿の冒頭でも述べた「企業の境界」という論点がある。企業が抱える職種や業種がどのように決まるのか、何故ある企業では処理の対象となる仕事が他の企業では対象とならないのか、何故合併や分社が起こるのか等の問題である。この論点については、多少詳しく説明しておこう。

まずは、業種についてである。Hart-Moore (1990) が例示したように、船と美味しい料理を組み合わせれば「グルメの船旅」が出来上がる。これに対して、船を単に旅客輸送に利用するだけの企業がある一方で、美味しい料理については陸上でレストランを開いて営業している企業が他方にはある。何故、このように企業によって業種が異なるのであろうか？

同様の問題は、企業（雇用者）の業種だけでなく、被雇用者の職種や仕事についても言える。例えば、日本で新規の航空会社の参入が最近航空産業の自由化の中で話題となった。ところが、新規参入会社の多くは、整備という職種を他の航空会社（法律上異なる企業）へ委託するのである。既存の航空会社は整備という職種を抱えるのに対して、何故新規参入企業は他に委託するのであろうか？

最後に、企業の境界の論点の中心である「企業統合」の問題について説明しよう。例証のために、次のような単純な複占モデルを考えてみる。価格を p 、各企業の生産量を $x_i (i = 1, 2)$ としたとき、需要曲線（逆需要関数）は $p = a - b(x_1 + x_2)$ 、各企業の限界費用は c で一定であると想定しよう。ここで、 b は正の定数であり、定数 a と限界費用 c については、

$0 \leq c < a$ とする。この場合、クールノー均衡での各企業の利潤は $(a-c)^2/9b$ となり、したがって、二つの企業の利潤の総和は $2(a-c)^2/9b$ となる。ところが、これら二つの企業が統合されて共同利潤を最大にする場合、利潤の総和は $(a-c)^2/4b$ となる。すなわち、「合併は利なり」なのである。これは、今例示した同一生産物を供給する寡占産業（水平関係）だけでなく、材料の売り手と買い手（垂直関係）や外部性の当事者など、一般的に成り立つ原理である。この原理は単純な算数上の結果で、「いかなるゲームにおいても、ナッシュ均衡での各プレイヤーの利得の総和は、ゲームにおけるプレイヤーの利得の総和の最大値を上回ることはない」という性質による⁽⁴⁾。故に、Grossman-Hart (1986) が指摘するように、一方の企業が他方の企業を買収し、買収側が買収以前の利益を補償するように買収後の利益を相手に分配してやれば、企業統合によって双方の利益が改善することになる。かくして、如何なるケースでも「合併は利なり」となり、この原理が現実には妥当すれば、企業は縦に横に次から次に合併を繰り返すことになってしまうのである。ところが、合併を計画し、それが失敗に終わるケースは少なくないし、また、営業譲渡等によって分社化するケースもある。「合併は利なり」という原理は、現実には妥当しないのである。したがって、「企業統合」には何かしらのメリットとデメリット、すなわち、費用と便益があるはずなのである。

以上、簡単ではあるが、幾つかの論点を整理してみた。これらの問題点を踏まえて上で、これまでに展開された組織としての企業理論を概観し、各モデルの問題点を整理して行きたい。

3. Alchian-Demsetz のモデル

組織として企業のモデル化は、Alchian-Demsetz (1972) が恐らく初めてであろう。Alchian-Demsetz は、雇用や権限が組織としての企業の本質ではないとし、チーム生産こそ企業の本性とした。「チーム生産 (team

production)」とは、複数の主体が投入した結果として一つの生産物が発生し、一個人の投入の成果が生産量からは判明しないケースを指す。二人でトラックに荷物を積み込むケース（Alchian-Demsetz が例示したケース）や、レポートを複数の人間で作成するケースなどである。議論を単純化するために、登場人物を二人にしよう。主体 i ($i = 1, 2$) の投入量を費用の大きさを x_i で示し、成果 y と各主体の投入量の関係を $y = f(x_1, x_2)$ で示そう。限界生産物 f_i は正かつ逓減するものとする。パレート最適な投入量 x_i^* ($i = 1, 2$) は、厚生 $W = y - x_1 - x_2$ を最大にする投入量であるから、 $f_i = 1$ ($i = 1, 2$) を満たしていなければならない。このような最適な状態を成り立たせることが、市場取引で可能か否かが問題となる。

市場取引の場合、生産から報酬を受け取り、その報酬に基づいて投入量を決める。成果 y から各主体への報酬 w_i ($i = 1, 2$) が分配される。二人が集まって一つの仕事をし、二人で得た成果を分配するとすれば、

$$y = w_1 + w_2 \quad (1)$$

が成り立つように報酬 w_i ($i = 1, 2$) は決められなければならない。もし各主体の投入量が観察できるのであれば、主体 i の報酬 w_i は x_i に依存させることができる。そこで、この依存関係を $w_i = h_i(x_i)$ で示そう。方程式(1)より、 $h'_i = f_i$ が成り立つような報酬体系 h_i ($i = 1, 2$) でなければならない。一方、各主体は、このような報酬体系の下で自らの純利益（効用） $u_i = w_i - x_i$ を最大にするように自らの投入量を決めるから、 $h'_i = 1$ となるように投入量を決めるであろう。かくして、 $h'_i = f_i$ と $h'_i = 1$ より、 $f_i = 1$ となるように投入量が決まることになる。結果として、投入量が観察可能な場合、市場取引での生産はパレート最適となる。

これに対して、投入量が観察可能でない場合、すなわち、投入量が「隠れた行動」となる場合、各主体への報酬は成果 y に依存させるしかない。すなわち、 $w_i = g_i(y)$ なる関数 g_i が報酬体系を示す。この報酬体系は、方程式(1)より、 $1 = g'_1 + g'_2$ を満たすような報酬体系となる。一方、各主体は $u_i = w_i - x_i$ を最大にするように投入量を決めるから、 $g'_i f_i = 1$ が成

り立つ。したがって、投入量は $f_i > 1$ となるように決まることになる。特に、限界生産物の通減より、投入量が隠れた行動となる場合の投入量は、最適な量より小さくなる。すなわち、怠業行為 (shirking) が発生する。

Alchian-Demsetz のモデルの成果は、むしろ、この怠業行為を防ぐために組織としての企業が形成されると論じているところにある。各主体の投入量を観察することに費用があるとすれば、監視役となる人物を導入すればよい。監視役も監視という仕事を怠る可能性があるから、監視役は基本的に残余請求者でなければならない。「残余請求者 (residual claimant)」とは、生産から発生する純利益への請求権をもつ主体である。通常、残余請求者は所有者であるから、監視役は所有者ということになる。組織は、監視役が所有者となり、所有者を頂点としたヒエラルキーになるという訳である。

管理職が株主となり、管理職の下で働く人々が存在するという企業形態は、確かに我々の直感や観察にも適合する。しかしながら、Holmstrom-Tirole (1989) が指摘するように、Alchian-Demsetz のストーリー展開には、幾つかの問題点を残す。例えば、すべての管理職が所有者となっているわけではないし、また、所有と経営の分離が甚だしい企業もある。こういった問題よりも更に厳しい指摘は、彼らのストーリーが上記第2節で論じた「企業の境界」に何ら説明を与えないことにある。チーム生産を企業の本性と定義して第2節での第二の論点である「企業のアイデンティフィケーション」への解を与えた結果、Hart-Moore (1990) が例示した「グルメの船旅」を業種とする企業がどのような時に形成され、どのようなときに形成されないのかが不明になってしまうのである。何故ならば、旅客業務のみの船会社もチーム生産はあるし、グルメ指向のレストランにもチーム生産はあるからである。これらの業種が結び付くか否かは、Alchian-Demsetz のストーリーに従えば、監視役の間の都合によることになる。それでは、どのような都合によって業種が変化するのであろうか？ この点については未解決のままである。

4. エージェンシー理論——プリンシパル・エージェント問題

企業を所有者対経営者や経営者対労働者等の契約の連鎖として考えて、これらの契約を考察した理論が「エージェンシー・モデル」である。エージェンシー理論として統一的に理解されたのは Hart-Holmstrom (1987) の要約論文以前 (Grossman-Hart (1983) 頃?) であることは間違いがないが、あくまでも企業に議論を絞ると、私が知る限りにおいて、所有者対経営者では Jensen-Meckling (1976)、また、経営者対労働者では Azariadis (1975) まで溯れる。これらの基本形は、ある仕事の依頼主である「プリンシパル」と仕事を請け負う「エージェント」の間の契約理論として一般化できる。ここでは、その基本形を紹介したい。

エージェンシー理論では、大きく分けて二つのモデル化がある。一つは、エージェントの行動をプリンシパルが観察できないケース、すなわち、「隠れた行動 (hidden action)」があるケースと、もう一つはエージェントの能力に複数のタイプがあり、プリンシパルがどのエージェントがどのタイプかを知らないケース、すなわち、「隠れた知識 (hidden knowledge)」(或いは「隠れた情報)」があるケースである。もちろん、これら二つのケースを同時に考察することも可能であるが、本稿では「隠れた行動」のモデルのみを紹介する。

エージェントが請け負う仕事の成果 y は、エージェントの行動 e とショック ϵ によって決まる。「ショック」とは数学でいう確率変数のことで、プリンシパルやエージェントにとって外生的に、しかもランダムに決まる変数である。例えば、エージェントの請け負う仕事の環境 (顧客の所得とか天候など) を想起すればよい。ショック ϵ の期待値 $E(\epsilon)$ はゼロ (すなわち、 $E(\epsilon) = 0$) とし、これはプリンシパルもエージェントも知っているものとする。(厳密に言えば、プリンシパルとエージェントは、確率変数 ϵ の確率分布を知っていると仮定する。) 但し、契約段階では、お互い ϵ の

大きさを知らないものとする。ここでは単純化のために、

$$y = e + \epsilon \quad (2)$$

としよう。この前提は以下の結論に本質的に効いているわけではないことに注意されたい。プリンシパルとエージェントのやり取りは、以下のよう
に進行する。まず、プリンシパルはエージェントに報酬体系についての契約
を提示する。次に、エージェントはこの契約を受諾するか拒否するか決
める。もしエージェントが拒否した場合、エージェントは \bar{U} の利益を得
る。ここでは、エージェントが仕事を請け負わないときのエージェントの
利益（留保効用） \bar{U} は、ゼロと正規化しよう。すなわち、 $\bar{U} = 0$ とする。
これに対し、もしエージェントがプリンシパルの提示した契約を受諾すれ
ば、エージェントは行動水準 e を決めることになる。そして、成果 y が
(2)式に従って発生する。成果 y はプリンシパルの手に渡り、プリンシ
パルは契約に従ってエージェントに報酬 w を支払うことになる。よって、
プリンシパルは利益 $\pi = y - w$ を最終的に受け取り、エージェントは利益
 $U = w - C(e)$ を受け取ることになる。ここで、 $C(e)$ は、エージェント
の行動水準が e のときの行動に対する費用である。ここでも単純化のため
に、 $C(e) = e^2/2$ と仮定しよう。この仮定は、議論を見やすくするために、
以下の結論には本質的には関係がないことに注意されたい。

エージェントの行動水準 e は、大きくなればなるほどプリンシパルにとっ
て利益になるが、エージェントにとっては不利益となる。このようなエ
ージェントの行動の総称を「努力 (effort)」と呼んでいる。これは、文字
通りの努力を意味するだけでなく、プリンシパルとエージェントの利益が
相反するエージェントの行動ならば、何でも「努力」というわけである。
このような設定において、最適な状態は総余剰 $y - C(e)$ が最大になる行
動水準（努力水準）で達成されるので、最適な行動水準 e^* は $e^* = 1$ であ
ることが判明する。問題は、このような最適な努力水準が、上記のような
プリンシパルとエージェントのやり取りから得られるか否かである。

問題の本質は、プリンシパルがエージェントの行動を観察できないこと

(隠れた行動) と、プリンシパルが適切な報酬体系を設定しないことによる。例えば、プリンシパルが固定給 $w = \bar{w} \geq 0$ なる契約をエージェントに提示したとしよう。仮に受諾したという前提で考えると、今度は、エージェントは $U = \bar{w} - e^2/2$ を最大にするように e を決める。そのような e はゼロである。このときのエージェントの利益は $U = \bar{w}$ となる。これは、 $U \geq \bar{U}$ となるから、エージェントは $\bar{w} - e^2/2 \geq 0 = \bar{U}$ を満たす e の範囲で e を選んだことになる。すなわち、エージェントはこの契約を受諾する。結果として、固定給では、最適な行動水準を引き出せないことが判明する。特に、 e は最適な水準より低い。すなわち、怠業行為が発生している。これを「モラル・ハザード」と呼んでいる。

プリンシパルがエージェントの行動を監視すれば、固定給でもモラル・ハザードを回避できる。しかしながら、監視（モニタリング）には、通常、費用がかかる（モニタリング・コスト）。そこで、モニタリングなしにモラル・ハザードを回避する手段があれば良い。一般に、インセンティブを引き出そうとする仕組みを「インセンティブ・スキーム」と呼ぶ。実は、そんなスキームが存在するのである。報酬体系を $w = a + by$ のようにしてみよう。 a は固定給、 b は歩合率である。プリンシパルがこのような報酬体系をエージェントに提示し、エージェントがこの契約を受諾すれば、エージェントの期待効用は $E(U) = a + be - e^2/2$ となる。これを最大にする行動水準は $e = b$ である。このときのエージェントの期待効用は $E[U] = a + b^2/2$ となる。もし $E[U] \geq \bar{U}$ ならば、エージェントはこの契約を受諾する。一方、エージェントが契約を受諾しても、 $E[U] = a + b^2/2 > 0 = \bar{U}$ であれば、 a を微小に小さくすればプリンシパルの期待利益は大きくなる。従って、プリンシパルは a を $a + b^2/2 = 0$ となるように設定するであろう。かくして、プリンシパルの期待利益は、 $E[\pi] = E[y] - E[w] = e - (a + bE[y]) = (1 - b)e - a = (1 - b)b - b^2/2$ となる。この期待利益を最大にするような歩合率 b と $a + b^2/2 = 0$ を満たす固定給 a を契約で提示すればよい。そんな固定給は $a = -1/2$ 、そして、歩合率

は $b = 1$ となる。エージェントが契約を受諾した場合は $e = b$ なる行動水準を選択したのであるから、 $e = 1$ となって、最適な状態が達成される。すなわち、モラル・ハザードは完全に解消される。

このようにして、プリンシパルはある一定金額をエージェントから受け取り、残りはすべてエージェントの取り分とした報酬契約を、プリンシパルがエージェントに提示することで、最適な状態となるのである。これは、単純な理屈である。一定金額を除けば、エージェントは仕事をすればするほどエージェントの取り分が大きくなる。従って、エージェントが仕事の行動水準を決める場合、自らにとって可能な限り大きな行動水準を選ぼうとするのである。

以上が、エージェンシー理論の基本形である。これを様々な状況に応用することで、企業組織を次のように表現できることになる。所有者対経営者の場合、プリンシパルを所有者、経営者をエージェントとする。経営者対労働者の場合、プリンシパルを経営者、エージェントを労働者とする。このようにすれば、特定の企業に帰属する職種や業種のすべてが、プリンシパル・エージェントの関係の契約によって関係付けられることになる。

このようにして、エージェンシー理論をヒエラルキーの各階層に適用することで、あたかも組織としての企業が形成されることになる。しかしながら、エージェンシー理論は、上記第2節で論じた第三の問題（企業が企業の価値を最大にするか否かという問題）を解いたのであるが、最後の論点、すなわち、「企業の境界」については、やはり何ら説明を与えないことが理解できる。これは、企業をプリンシパル・エージェントの契約の連鎖として、第2節で論じた第二の論点（企業のアイデンティフィケーション）を解消した結果である。というのは、エージェンシー理論では、エージェントが企業のメンバーであるか否かを問わないのである。このことは、逆に、エージェンシー理論が、契約理論の「一般理論」としての位置づけを得る理由になる。例えば、エージェンシー理論は、保険会社対加入者、銀行対企業などへも応用できる。ところが、この一般性が、企業の理論と

しては、エージェンシー理論の弱点となる。エージェントは、企業のメンバーであるか否かが不明なのであるから、エージェントが請け負う仕事や職種がその企業の内部で処理されるものか否か判別できない。これを言い換えれば、プリンシパル・エージェントの関係の連鎖であるヒエラルキーのどこからどこまでが、一つの企業の組織の内部なのかが区別できないと言える。エージェンシー理論は、契約理論としては一般性があるが、企業の理論へはこのような弱点をもつのである。

5. 不完備契約の理論

これまでに、Alchian-Demsetz のモデルやエージェンシー理論が、本稿の第2節で紹介した論点のすべてに解答を与えることが出来ないことを見てきた。元来、Coase が指摘した第一の論点である「市場取引対内部取引」についても、これらのモデルは光明を投じることが出来ない。むしろ、この論点をどのように説明するかに焦点を絞った研究が存在してもよい。そのような意図をもった分野に「取引費用の経済学」がある。取引に発生する費用は何なのか、また、その費用は内部取引によって解消されるのか等を考察した分野である。

この分野は、Klein-Crawford-Alchian (1978) や Williamson (1979) 等によって展開された。そのエッセンスを述べれば、(1)契約は「不完備」であること(不完備契約)と(2)「資産特殊性」或いは「関係特殊性」の二つの要素が取引費用の源泉とする理論である。第一の「契約の不完備性」とは、契約時点(事前)で取引をする時点(事後)で行うべきすべての行為や状態を契約に記せないか、或いは、内容が法的に立証不可能な場合をいう。Hart (1995) の例では、彼ら夫妻が住宅を購入しようとしたときの例が記されている。住宅のような商品は、細部にわたって取引価格やどのような仕様にするかまで、取引当事者が予め契約に記すことは不可能である。従って、最初の契約では、住宅の売買についての条件や契約を解除

する条件などを記すに留まる。このような契約を「不完備 (incomplete)」というのである。契約を「完備」にするための費用は「事前の取引費用」となる。第二の「資産特殊性 (asset specificities)」或いは「関係特殊性 (relationship-specificity)」とは、取引当事者が相手との取引にのみ関係するような特殊の資産のことで、この資産形成を「関係特殊的投資 (relationship-specific investment)」と呼ぶ。自動車のアSEMBラーと部品の下請けなどは、部品メーカーがそのアSEMBラーとの取引に特化するような技巧を蓄積したり、設計図や機械を購入しなければならない。このような投資が「関係特殊的」というわけである。

契約の不完備性と資産の関係特殊性から、次のように「事後の取引費用」を説明できる。取引契約を組み、その後で関係特殊的投資を行う。ところが、前もって取引の条件を細かく契約に記せないのであるから（契約の不完備性）、関係特殊性が高いほど交渉力が落ち、結果として、自分に不利な取引を強いられる可能性が大きくなる。契約の不完備性と資産の関係特殊性から事後的に相手をご都合に任せた行動（機会主義的行動）をとるわけである。これを防ぐ費用、すなわち、取引を適正に行うための費用が「事後の取引費用」である。

これらの取引費用はどのような問題を発生させるのであろうか？ 取引契約を組み、その後で関係特殊的投資を行う。ところが、前もって取引の条件を細かく契約に記せないのであるから、関係特殊性が高いほど交渉力が落ち、結果として、自分に不利な取引を強いられる可能性が大きくなる（機会主義的行動）。このことを投資をする前に各自が予測するから、投資は最適な大きさより過小になる。すなわち、過小投資となるのである。これが「ホールド・アップ問題 (hold-up problem)」である。契約の不完備性と資産の関係特殊性から事後的に相手が機会主義的行動をとると予測した結果、ホールド・アップ問題が発生するのである。

このような過小投資の問題や取引費用を解消する手段として、取引の当事者が一つの組織を形成するというのが、取引費用の経済学の主張である。

上記第2節の第一の論点「市場取引と内部取引の差異」について、このアプローチはある程度の成果をあげたといえる。というのは、市場取引では、企業が別個になっているのであるから、取引費用が存在し、結果として、過小投資が発生する。すなわち、企業が分離していること（市場取引）の費用が存在することになる。しかしながら、企業が分離していることの「費用」は判明するものの、企業が分離している場合の「便益」が何であるかが明確にならなければ、市場取引と内部取引の差異が理解されたとはいえない。そこで、企業が分離していることの便益を資産の所有権の立場から明確にしたのが Grossman-Hart (1986) である。

5.1 Grossman-Hart の企業統合モデル

Grossman-Hart (1986) は、企業を「資産の総体」と定義した。ここでいう資産とは、機械や設備の実物資産だけでなく、暖簾や商標などの無形資産も含む。Hart (1995) によれば、ここでの資産とは非人的資産のすべてを指す。この定義に従えば、二つの企業があったときに一方が他方を買収すれば、すなわち、一方が他方の非人的資産のすべてを購入すれば、「企業統合」が発生し、一つの企業が形成されることを意味する。この事実を踏まえた上で、Grossman-Hart は、上記に記した取引費用の経済学に次の要素を加えることで、企業が分離しているときの便益を導出することに成功した。その要素とは、資産の「残余コントロール権」という権利である。事前の契約で記した資産の利用方法以外の事態が発生したときに、事後的に資産の利用を決めるのは資産の所有者である。このような契約外での資産の管理権を資産の「残余コントロール権 (residual right of control)」という。事前の契約に記した資産の利用法以外の管理上の権利である。この「資産の残余コントロール権」を取引費用の経済学に加え、企業を「資産の総体」と定義することで、企業統合の便益（分離の費用）だけでなく、企業統合の費用（分離の便益）をも導出に成功したのである。

それでは、どのように統合の費用と便益が説明されるのであろうか？

企業が分離している場合、残余コントロール権は、各企業の所有者が行使することになる。ところが、企業が統合された場合、買収側の所有者が自らもっていた残余コントロール権だけでなく、相手資産に対する残余コントロール権も行使できることになる。すなわち、企業を非人的資産の総体と定義したことで、企業が分離しているときと統合されたときでは残余コントロール権を行使できる範囲と行使する主体が異なるわけである。特に、事前の契約の不完備性を前提にすると、残余コントロール権は必ず行使されることになる。したがって、企業が分離しているケースと統合しているケースでは、必ず残余コントロール権を行使する主体とその主体が行使したときの影響の及ぶ範囲が異なることになる。この差異が、次のようにして統合の便益と費用を創出する。企業が分離している場合、相手が残余コントロール権を自らの利益を大きくするように行使する（これは、私の理解では、取引費用の経済学における機会主義的行動に相当する）。これを予測して、取引以前の関係特殊的投資を過小にする。ところが、企業が統合されている場合、買収側は相手企業の非人的資産に対する残余コントロール権を得ることになる。これは、買収側が事後的には、買収しない場合よりも、大きな利益を得ることを意味する。この点は、取引費用の経済学からの延長であり、統合の便益（分離の費用）を意味している。ところが、買収される側は、すべての残余コントロール権を相手にもたれ、それが行使されることになる。従って、買収される側の利益は、買収されないときよりも小さい。これを予測して、買収される側の取引以前の関係特殊的投資は、更に過小となる。このことは、相手の投資の関係特殊性によって、買収側の取引から得られる利益への減少要因になる。この点がGrossman-Hartの貢献であり、これこそ統合の費用（分離の便益）を意味するのである。企業統合は、統合の便益が費用より大きいときに発生するのである。

以上の議論をモデルで示してみよう。今、企業Aと企業Bがあり、共に非人的資産を有するとする。話を理解しやすくするには、企業Aが企業

Bに企業A用の材料を生産してもらうようなケースを想定するとよい。これらの企業は、先ず、いずれかの企業が相手を買収するか否かの意志決定を行う。いずれかが買収をするとは、相手の非人的資産をすべて購入することを意味する。すなわち、買収は「企業統合」を意味し、二つの企業が一つになる。この意志決定の後、各企業の経営者は関係特殊的投資 $h_i (i = A, B)$ を行う。これらの投資については、買収を決める時点（事前）では契約に記すことができない程複雑だったり、或いは、法的に立証不可能とする（契約の不完備性）。資産の所有者は、契約に記していない事態が発生したときに、自らが所有している資産の利用法を決める（資産の残余コントロール権）。事前での契約は完全に不完備であると前提するから、資産の所有者はこの残余コントロール権を投資決定後に行使することになる。行使するときの選択変数を $e_i (i = A, B)$ で示そう。変数 $e_i (i = A, B)$ もまた契約不可能（契約は不完備）である。（契約可能であれば、残余コントロール権を意味しない。）関係特殊的投資の決定後、事前に買収契約があった場合は、買収側の経営者（所有者）は双方の企業の非人的資産に対する残余コントロール権を行使する。もしそのような企業統合についての契約がない場合は、各企業の経営者は自らの残余コントロール権を行使することになる。

企業Aと企業Bが取引をした場合の各企業 $i (i = A, B)$ の所有者の事後的利益を

$$\pi_i = U^i(h_i, f_i(e_A, e_B))$$

で示そう。但し、この関数は、各変数について増加関数とする。また、この関数に相手の関係特殊的投資 $h_j (j \neq i)$ が変数として入らないのは、関係特殊的投資 $h_i (i = A, B)$ が人的資産への投資を意味しているからである。関数 U^i も事前には契約不可能である。

さて、事後的に最善の契約は、各企業の所有者の利益の総和

$$W^P = U^A(h_A, f_A(e_A, e_B)) + U^B(h_B, f_B(e_A, e_B))$$

を所与の $h_i (i = A, B)$ の下で最大にするような $e_i (i = A, B)$ を選ぶこと

である。これを $h = (h_A, h_B)$ に対して、 $e^*(h) = (e_A^*(h), e_B^*(h))$ で示そう。これらの下で $W^P - h_A - h_B$ を最大にする関係特殊的投資では、包絡線定理より、各 $i = A, B$ について、

$$U_i^i = 1 \quad (3)$$

が成り立つ。ところが、このような最善の関係特殊的投資水準は、契約の不完備性の下では成り立たない。このことを以下で確認しよう。

先ず、企業が分離している場合を見てみよう。事前には e_i や h_i について契約不可能である。従って、関係特殊的投資を決定後、交渉によって取引条件が決まる。どのように取引条件が決まるのであろうか？ これを見るために、交渉が決裂したときの状態を先ずは考えてみよう。交渉が決裂した場合、企業が分離していることから、各企業の所有者は自らの事後的利益を自らの残余コントロール権を行使して最大にするであろう。 U^i は各変数について増加関数であることを想起すれば、このことは、各企業の所有者は、 f_i を最大にするように e_i を決めることを意味する。すなわち、 f^i を利得関数、戦略を e_i としたナッシュ均衡となる。このナッシュ均衡を $e^N = (e_A^N, e_B^N)$ で示そう。事後で交渉決裂の場合の各企業の所有者の利益は、 $U^i(h_i, f^i(e^N))$ となる。ところが、事後的には e_i や h_i が契約可能であると想定すれば、 W^P を最大にする e^* を再契約することで、お互い利益になる。交渉力を均等とすれば、このことは、 $h = (h_A, h_B)$ と記したとき、取引価格 p を

$$p = \frac{1}{2} \{U^A(h_A, f_A(e^*(h))) - U^A(h_A, f_A(e^N))\} \\ - \frac{1}{2} \{U^B(h_B, f_B(e^*(h))) - U^B(h_B, f_B(e^N))\}$$

と決めることを意味する。残余コントロール権を各自が行使した時の利益とパレート最適のときの利益の差をお互いに折半するわけである。換言すれば、企業 A の所有者の交渉後の利益は、B と取引したとき、

$$\begin{aligned}
U^A(h_A, f_A(e^*(h))) - p &= U^A(h_A, f_A(e^N)) \\
&+ \frac{1}{2} \left[U^A(h_A, f_A(e^*(h))) + U^B(h_B, f_B(e^*(h))) \right] \\
&- \frac{1}{2} \left[U^A(h_A, f_A(e^N)) + U^B(h_B, f_B(e^N)) \right]
\end{aligned}$$

また、企業 B の所有者の利益は、

$$\begin{aligned}
U^B(h_B, f_B(e^*(h))) + p &= U^B(h_B, f_B(e^N)) \\
&+ \frac{1}{2} \left[U^A(h_A, f_A(e^*(h))) + U^B(h_B, f_B(e^*(h))) \right] \\
&- \frac{1}{2} \left[U^A(h_A, f_A(e^N)) + U^B(h_B, f_B(e^N)) \right]
\end{aligned}$$

となる。すなわち、事後的には各変数が契約可能となれば、ナッシュ交渉解が成り立ち、パレート最適となる。この事後的利益を予想して関係特殊的投資を各所有者が決める。各所有者 i は上記の事後的利益から h_i を控除した大きさを最大にする。このときの関係特殊的投資の組を $h^N = (h_A^N, h_B^N)$ で示そう。 $h^N = (h_A^N, h_B^N)$ では、各 $i = A, B$ について、

$$\frac{1}{2} U_i^i(h_i^N, f_i(e^*(h^N))) + \frac{1}{2} U_i^i(h_i^N, f_i(e^N)) = 1 \quad (4)$$

が成り立つ。これは、 $e^*(h^N) \neq e^N$ のとき(3)とは異なる。特に、 h_i の限界利益 U_i^i が逓減する場合、企業 i は「過剰投資」を行い、逓増する場合は「過小投資」を行う可能性がある。関係特殊的投資は、最適な水準とはならないのである。

このようにして、企業が分離している場合、「ホールド・アップ問題」が発生することが確認できる。それでは、企業が統合した場合はどうか？ ここでは、企業 A が企業 B を買収するケースのみを考察する。(企業 B が企業 A を買収するケースは、同じように分析できる。) 企業 A が企業 B を買収する契約を結ぶ場合、事後において交渉が決裂したときは、企業 A の所有者がすべての残余コントロール権を行使する。すなわ

ち、交渉決裂の場合の $e_i (i = A, B)$ は、 f_A を最大にする水準となる。このときの残余コントロール権を示す変数の値を $\bar{e} = (\bar{e}_A, \bar{e}_B)$ で示そう。企業 A が企業 B を買収し、企業 B の人的資産を利用して取引を行うのであれば、企業 B の（かつての）所有者と交渉することになる。（かつての所有者が人的資産について関係特殊的投資を行ったのであるから。）従って、事後の交渉では、すべての変数が契約可能ならば、 W^P を最大にするような取引条件が成り立つことになる。すなわち、取引価格（企業 A から企業 B への移転価格） p は、交渉力を均等とすれば、

$$p = \frac{1}{2} \{U^A(h_A, f_A(e^*(h))) - U^A(h_A, f_A(\bar{e}))\} \\ - \frac{1}{2} \{U^B(h_B, f_B(e^*(h))) - U^B(h_B, f_B(\bar{e}))\}$$

となる。換言すれば、各企業の関係特殊的投資を行った主体の事後の利益は、企業 A が、

$$U^A(h_A, f_A(e^*(h))) - p = U^A(h_A, f_A(\bar{e})) \\ + \frac{1}{2} [U^A(h_A, f_A(e^*(h))) + U^B(h_B, f_B(e^*(h)))] \\ - \frac{1}{2} [U^A(h_A, f_A(\bar{e})) + U^B(h_B, f_B(\bar{e}))]$$

また、企業 B は、

$$U^B(h_B, f_B(e^*(h))) + p = U^B(h_B, f_B(\bar{e})) \\ + \frac{1}{2} [U^A(h_A, f_A(e^*(h))) + U^B(h_B, f_B(e^*(h)))] \\ - \frac{1}{2} [U^A(h_A, f_A(\bar{e})) + U^B(h_B, f_B(\bar{e}))] \quad (5)$$

となる。今度は、これらの事後的利益から関係特殊的投資を控除した純利益を最大にするように関係特殊的投資が決まる。このときの関係特殊的投資の水準を $\bar{h} = (\bar{h}_A, \bar{h}_B)$ で示そう。この結果、各企業の関係特殊的投資

の選択の一階の条件は、各 $i = A, B$ について、

$$\frac{1}{2}U_1^i(\bar{h}_i, f_i(e^*(\bar{h}))) + \frac{1}{2}U_1^i(\bar{h}_i, f_i(e^*(\bar{e}))) = 1 \quad (6)$$

となる。これは(3)とも異なるが(4)とも異なる。企業統合は、関係特殊の投資を最適な水準にするわけではないが、企業が分離しているときの水準と同じになるわけでもない。これは、残余コントロール権をもつ主体とその行使の範囲が、企業が分離しているときと統合しているときでは異なるからである。そして、その差異が、統合の便益だけでなく、費用をも説明するのである。

企業統合の費用と便益を見るために、 $f_A(\bar{e}) > f_A(e^N)$ かつ $f_B(\bar{e}) < f_B(e^N)$ としよう。すなわち、企業 A が企業 B を買収した結果、企業 A が企業 B の非人的資産への残余コントロール権をも手に入れ、それによって企業 A の利益は増加傾向に、企業 B の利益は減少傾向にあったとする。これ自体は、企業統合による企業 A の便益（非統合、分離の費用）を意味している。ここまでは、取引費用の経済学の応用の域である。ところが、それは、事後の交渉において、所与の $h = (h_A, h_B)$ に対して、企業 A が非統合よりも交渉決裂における威嚇を有利にしたことをも意味する。この点が、Grossman-Hart のモデルと取引費用の経済学の差異である。企業 B の残余コントロール権の喪失は、企業 B の取引後の利益(5)において、 $U^B(h_B, f_B(\bar{e}))$ の減少を意味し、このことは企業 A の取引後の利益に対する減少要因となる。これが、統合の費用である。

それでは、非統合が選択されるケースは、どのようなケースであろうか？ 実は、 f_A が e_B に依存せず、かつ、 f_B が e_A に依存しないときである (Grossman-Hart (1986), Proposition 1)。このとき、任意の $h = (h_A, h_B)$ に対して、 $e^*(h) = e^N$ が成り立つ。したがって、(3)と(4)は同値となるのである。これに対して、企業統合が起こった場合、例えば、企業 A が企業 B を買収した場合、 \bar{e}_A は $e_A^*(h)$ に等しいものの、 \bar{e}_B が $e_B^*(h)$ に等しい可能性はない。従って、(3)と(6)が一致する可能性はない。すなわ

ち、非効率性が発生する可能性があるのである。元々、相手の利益に自己の残余コントロール権は無関係なわけであるから、相手に相手の残余コントロール権を使用させておけば、相手の投資は最適なのである。それなのに、相手を買収して相手の残余コントロール権を手に入れ、それを無闇に使用してしまえば、相手の関係特殊的投資を歪めてしまうことになる。したがって、相手を買収することは得策ではないのである。

このようにして、Grossman-Hart は、本稿第2節で列挙した論点について、第一の論点については、企業は非人的資産の総体と定義し、第二の論点に対しては、契約の不完備性と関係特殊的投資に非人的資産の残余コントロール権を加えることで、市場取引（正確には「非統合」）と内部取引（正確には「統合」）の差を説明したのである。そして、上記第2節での最後の論点である「企業の境界」については、統合の便益だけでなく費用をも導入に成功し、企業統合について論証したのである。

5.2 不完備契約理論の網羅性

上記において、不完備契約理論が、組織としての企業理論が抱える幾つかの論点に説明を与えることを見てきた。本稿第2節では、他にも、所有者と経営者の利害対立問題、権限の経済的意味、或いは、権限と内部取引の関係、更に、単に統合だけでなく業種や職種についての「企業の境界」などの論点も紹介した。これらの論点についても、不完備契約の理論は、何かしらの洞察を与えることが出来るのであろうか？ 実は、ほとんどについて、問題点を含みながらも与えることができるのである。ここでは、具体的なモデルは触れずに、アイデアと文献のみを紹介したい。

先ず、所有者と経営者の間の問題、すなわち、経営者が所有者の利益を最大にするように行動するか否かについてである。この論点に対する不完備契約理論からのアプローチには、Aghion-Bolton (1992) や Hart-Moore (1995) などがある⁽⁵⁾。アイデアは以下の通りである。経営者の行動や利益は契約不可能であると想定する。この想定は、エージェンシー理

論という「隠れた行動」と同じ役割をもつ。経営者は投資を行うが、経営者が自らの利益に没頭すれば、企業の利益は悪化する。悪化しても倒産しなければ、経営者の利益は大きいから、経営者は所有者にとって不利な行動や投資を選択することになる。この点は、エージェンシー理論における「モラル・ハザード」と同じである。ところが、企業が倒産しては、経営者の利益も発生しない。そこで、投資のための資金の一部を負債で賄わせるようにすればよい。負債の償還ができなくなれば、企業は倒産し、経営者の利益もなくなるからである。このようにして、投資家と経営者の間の利害対立は、適切に負債を導入することで解消されることになる。

ここで注意したいのは、企業金融における MM 定理とは異なり、不完備契約のモデルは最適な負債率が存在することを示していることである。エージェンシー理論では、Jensen-Meckling (1976) が経営者のモラル・ハザードを回避するような最適な負債率があることを示したわけであるが、不完備契約のモデルでも同様の結果を得ることが出来るのである。これは、契約不可能性が「隠れた行動」や「隠れた知識」と同じ役割を演じることからも理解される。

次に、Coase が提起し、Alchian-Demsetz によってその疑問が不明となった「権限と内部取引の関係」についてであるが、非人的資産の所有者が残余コントロール権を行使するという観点から、内部取引（正確には、統合）の費用と便益を説明したのが Grossman-Hart (1986) であった。この議論においては、非人的資産の所有者がある意味で権限をもち、それが内部取引（統合）の費用と便益に関係していたことになる。すなわち、権限と内部取引（統合）には関係があると言える。しかしながら、そこで権限が、Coase が想定していたような意味での「権限」とは異なることに注意されたい。Coase は、上司が部下に指示を出すという形の「権限」を考えていた。不完備契約の企業モデルでは、このような権限が企業の本性ではない。むしろ、Coase が想定した内部取引の費用と便益は、不完備契約のモデルにおける内部取引（正確には、企業統合）の費用と便益とは

異なると言ってよい。それでは、Coase が考えていた「権限」について、不完備契約から何かしらの洞察が得られるのであろうか？ この点については、未だ、研究が始まったばかりといえる⁶⁾。

最後に、業種や職種についての「企業の境界」について言及しよう。業種についての「企業の境界」は、Hart-Moore (1990) に不完備契約からのモデルを見てとれる。Hart-Moore (1990) は、非人的資産の所有者ではない被雇用者のインセンティブが、統合によってどのように変化するかを考察し、非人的資産への管理が人的資産への管理を意味することを示した。彼らが例証のために使用した「グルメの船旅」をそのまま紹介することにしたい。登場人物は、美味しい料理を食べながらクルージングを楽しみたい顧客、その食事を作るシェフ、そして、クルージングに必要なスキッパーの三人である。顧客は「グルメの船旅」に対し、240 を支払う用意があるとする。240 という便益については、事前には契約不可能とする（契約の不完備性）。このクルージングを実行できるスキッパーは何人もいるとしよう。ところが、顧客の好む料理を作るためには、シェフが人的資産を事前に形成する必要があるとする（関係特殊的投資）。この投資には100 の費用が必要とする。この費用も事前には契約不可能とする。もし顧客が船（非人的資産）を所有する場合、「グルメの船旅」を実現するにはシェフは顧客と交渉すればよい。顧客とシェフの間の交渉力が同じとすれば、240 の半分である120 をシェフは事後的に受け取ることになる。したがって、事前に関係特殊的投資100 を行っても、シェフには利益が残る。これに対し、スキッパーが船（非人的資産）を所有する場合、「グルメの船旅」の実現には、事後においてシェフはスキッパーと顧客の二人と交渉しなければならない。顧客は「グルメの船旅」にとって欠かせないし、スキッパーも船の所有者なので「グルメの船旅」に欠かせない。シェフも関係特殊的投資を行っていれば、同様である。したがって、三人の交渉力は均等であるから、シェフは240 のうち80 を得ることしかできない。これは、事前での関係特殊的投資の費用100 を下回るから、シェフは事前の投

資を行わない。すなわち、「グルメの船旅」は実現されない。

このように、非人的資産の所有者が異なることで、人的資産形成が異なることが理解できる。(上記の例の場合、スキッパーが船を所有する場合、シェフは関係特殊的投資を行わないが、顧客が船を所有する場合にはシェフは投資を行う。)更に、以上の議論を次のように展開することで、業種についての「企業の境界」を説明できる⁽⁷⁾。シェフは、元来、陸上にレストランを開いて利益を得ることができるとする。このときの(留保)利益を、上記の議論に符合させるようにゼロと正規化しよう。また、船の所有者が、顧客かスキッパーの場合、旅客輸送という業務を行うことで利益が得られるものとする。このときの利益をやはりゼロに正規化しよう。すると、船を顧客がもつ場合、「グルメの船旅」を業種とする企業ができ、スキッパーが船を所有する場合は、レストランと旅客輸送という業種を別個に行う企業が二つできることになる。このようにして、業務についての「企業の境界」が契約の不完備性、関係特殊的投資、そして、資産の残余コントロール権によって説明できることになる。

5.3 不完備契約理論の問題点

多くの論点に対し洞察を与える不完備契約の理論は、「新しい企業理論」となりうるように見える。にもかかわらず、幾つかの重要な問題を残し、不完備契約の理論でも「組織としての企業理論」とはなり得ないことが理解される。

第一に、事前に契約不可能なものが、何故事後には契約可能となるのであろうか？ 契約が不可能な理由は、詳細に渡り契約に記せないから、或いは、法的に立証不可能であるからとしている。もしそうだとしたら、事後で契約可能になると想定することは、事後では詳細を記せることになってしまいか、或いは、事後では法的に立証可能となることを意味する。何故、事前には詳細に記せないものが事後では詳細に記せてしまうのであろうか？ この点については、関係特殊的投資が行われた後では(事後的に

は), ある程度の成果(部品メーカーとアSEMBラーなどの場合, 部品の品質や設計図など)が実現しているので, より完備な契約を書きやすくなるという考えがある⁽⁸⁾。ところが, もし事後的にある程度不確実性が解消されたり, 或いは, 立証可能となるのであれば, 条件付きの契約を作成することは事前にもできるはずである。何故, そのような契約を事前に組まないのであろうか? 疑問が残ってしまう。

第二に, 上記では「企業統合」と「内部取引」を同義と扱ったのであるが, この扱いは少々短絡的であったといえる。確かに, 「市場取引」とは, 企業が分離している(非統合)時の取引である。従って, 企業が統合されれば, 取引は「内部化」されたはずである。しかしながら, 不完備契約のモデルでの企業統合とは, 一方が他方の非人的資産を購入することであった。しかしながら, これによって取引の形態自体がどのように変化したのかを示したことにはならない。すなわち, 内部取引と企業統合が, 同じであると見なすことは短絡的過ぎる。このように考えると, 実は, 不完備契約のモデルが「内部取引」と「市場取引」の差異を明確にした訳ではないことが理解できる。換言すれば, 不完備契約のモデルは, 本稿第2節の第一の論点に対し, 答えを与えた訳ではないのである。「統合」対「非統合」や業種についての境界に洞察を与えたに過ぎないのである⁽⁹⁾。

第三に, 「市場取引」とはどのような取引なのかが不明なことから, どのような職種が一つの企業で内部処理の対象となるか不明となってしまうことが問題となる。エージェンシー理論でも同様の問題を抱えていたが, 被雇用者がどのようなときに企業の成員(企業という組織の構成員)なのか不明なのである。これは, 「市場取引」とはどのような取引なのかが不明なためである。結果として, 被雇用者が就く職種は, 企業の外部に委託されたのか内部で処理されたのか不明となってしまう。職種についての「企業の境界」の要因は, 相変わらず, 不明なのである。

第四に, 体系的には未完成なことである。Hart (1995) は, 不完備契約の観点から, 様々な企業の活動様式を説明しているが, 新古典派の企業

理論と比較すれば、体系的な完成度はほとんどないに等しい。仮に上記の問題点が克服されたとしても、最後に体系化という仕事が待っていることになる。

このように、不完備契約の理論は、一見、組織としての企業理論として多くの成果をあげたように見えるものの、幾つかの重要な問題点を残していることがわかる。

6. 結びにかえて——「新しい企業理論」への今後の展望と示唆

新古典派の企業理論に代わる「新しい企業理論」を、第2節で紹介した論点や体系化という立場から、幾つかの主要な文献を要約し、問題点を整理してきた。ここでは、それらの問題点を踏まえた上で、今後の展開のための示唆を記してみたい。

まず、問題点を要約してみると、「市場取引」とは何なのかが不明なために、様々な職種へ配分される被雇用者が企業の成員であるのか否かが不明となり、結果として、企業の境界についても完全な理解を得ることができないと言える。不完備契約のモデルは、企業を「非人的資産の総体」と定義し、企業統合を説明することに成功した。ところが、「企業統合」と「内部取引」を同義と見なすのは短絡的である。したがって、不完備契約のモデルは、結局、「市場取引」とは何なのかを説明することには成功していないと言えるのである。

問題点をより理解しやすくするために、次のような例を考えよう。法政大学経済学部には、様々な科目が用意されている。これらのうち、非常勤講師に委託している科目は少なくない。そこで、次のような疑問を考えてみよう。すなわち、「非常勤講師は、学部の構成員なのであろうか？」多くの人は、この疑問に対し否定的な答えを出すであろう。しかしながら、学部が雇用するスタッフと非常勤講師に、経済学的扱いに差異はない。いずれも担当科目の講義という仕事への対価として賃金が支払われている。

Alchian-Demsetz (1972) が指摘するように、雇用もまた、労働という商品の取引に過ぎないのである⁽¹⁰⁾。したがって、非常勤講師が担当する科目も学部スタッフが担当する科目も、学部によって内部処理されたのか否か不明なのである⁽¹¹⁾。この伝統的な経済学的アプローチに従えば、学部が提供する科目のすべてを非常勤講師に任せても、学部スタッフに任せても、組織としては同一ということになってしまう。組織の「境界」は、不明となってしまうのである。

このように問題点を整理すると、「市場取引」と「内部取引」の差異を発見する旅は、企業を組織として見なした場合、組織を構成する人とは何なのか、すなわち、企業の成員とは何か、そして、成員と企業間の取引や成員間の取引が「内部取引」であって、その取引形態は「市場取引」とどのように異なるのかを見定める思考の模索過程と言い換えられる。

これまで経済学には、組織を構成する人員、すなわち、組織の「成員(member)」という考えがなかった。というのは、取引を売り手と買い手の間の商品と代価のやり取りと考え、この観点に選択の費用と便益を加えることで分析を行うのが経済学の伝統的アプローチであり、むしろそれが「経済学的」アプローチと他のアプローチを画する一線であるとも言えるからである。しかしながら、取引を売り手と買い手の間の商品と代価のやり取りであるという立場に固執すれば、企業が行う取引のすべてを、雇用も材料も機械もすべてにおいて、同等に扱うことになる。企業が人を雇うことと材料を購入することに差異はないし、更には、これらの取引と消費者がスーパーから食品を購入することには何ら差異はなくなってしまうのである。Alchian-Demsetz (1972) は、このような経済学の伝統的アプローチを遵守した結果、企業の本質をチーム生産としたのである。私は、Alchian-Demsetz とは異なり、売り手と買い手の間の商品と代価のやり取りとして取引を捕捉するという経済学の伝統的扱いのみでは分析に限界があり、この限界を克服するものとして企業の「成員」という考えを導入すべきであると示唆したい。New Classical の先導者である Lucas

(1987) さえ、雇用を労働以外の商品の取引と同等に扱うことに疑問を投じている (p.50)。もちろん、彼は、組織としての企業理論を念頭にそのような主張を展開したわけではないし、「成員」という考えを導入せよと主張している訳でもない。経済学が「雇用」という取引をお米やパンの取引と同じ範疇に入れてきたことへの素直な疑問なのである。経済学は「雇用」という現象に単なる取引の一例としての説明以外に何ら理解を与えない学問であり、このこと自体への疑問を提示しているのである。

このように、私の示唆は、「成員 (members)」という考えを導入すべきであるというものなのであるが、無闇にその定義を与え、導入することにも賛成しない。というのは、「成員」の定義を与えるに際し、幾つか注意しなくてはならない事柄があるからである。第一に、成員の母体である「企業」の定義を明確にしなければならない。企業の定義なくして、その成員も語れない。私見では、Grossman-Hart (1986) や Hart-Moore (1990) が定義したように、企業を「非人的資産の総体」と定義することに異論はない。理由は、この定義は企業の法的定義とほぼ同じであること、そして、企業間の合併や分社の定義が明確になることにある。問題は、この定義からどのように「成員」を定義するかにあると言える。

第二に、「成員」の定義は、完全競争では成員が存在しなくなるという命題と矛盾してはならない。すなわち、「成員」の定義は、完全競争では成員が存在しなくなるという命題が成り立つような定義でなくてはならない。この要請は、成員と企業の間取引、或いは、成員間取引を「内部取引」と見なすのであるから、完全競争では「内部取引」が無くなる、すなわち、すべてにおいて「市場取引」が優れている必要があるからである。この含蓄は大きい。第一に、構築された「新しい企業理論」は、新古典派の企業理論を特殊ケースとして含むことが可能になることである。すなわち、完全競争の下では、新古典派の世界となることである。第二に、企業が抱える仕事はすべて成員外で行われる、すなわち、すべて外部委託となることである。換言すれば、完全競争では、企業の「境界」は「退化する」

はずである。この点の応用としては、米国では様々な職種の市場が存在するため、多くの仕事が外部委託となっている。企業の「成員」はプロジェクトを模索、決定したり、資産を管理したり、どの仕事をだれに委託するかを決める人達のみになる。すなわち、企業の「成員」は非人的資産の利用方法や管理、蓄積や処分を決める人達のみになってしまう。完全競争ならば、これらの人達も市場で雇用可能となるであろうから、企業は、事実上、「非人的資産の総体」とその所有者のみで構成される「退化した」組織になると予測できるわけである。

最後に、様々な角度から接近し、組織とその成員のモデルを作成することには賛成しない。企業の定義、成員の定義、そして、それらの定義の下で完全競争では企業の境界が無くなり、新古典派の企業理論と同じような形式のモデルに帰するような単純でかつ体系的な理論であるべきである。もちろん、本稿第2節で紹介した論点に対し、直接的な答えを与えることも要求される。そのような企業理論の構築を望むのである。

《注》

- (1) 例えば、Milgrom-Roberts (1992)。また、邦文での研究書としては、伊藤 (1996) 等がこの分野を知る上で参考となる。特に、伊藤・林田 (1996) は、「企業の境界」という観点からの文献整理に卓越している。本稿は「組織としての企業理論」という観点から文献整理を行うものであるが、伊藤・林田の論文に一部大きく依拠している。
- (2) 以下に五つの論点を紹介するが、第三の論点以外は、Coase (1937) によって既に論じられている。
- (3) 組織の本質を、企業と被雇用者の間の雇用契約の長期性に訴えられないことも、Alchian-Demsetz (1972) は指摘している。労働という商品の取引の継続性と、例えば、交通機関が提供する運輸サービスという商品に対する通勤や通学での取引の継続性に、経済上の差異はないのである。
- (4) 証明は至って簡単である。 n 人からなる戦略形ゲームを考える。プレイヤー i の戦略を s_i 、利得関数を $\pi_i = f_i(s_1, \dots, s_n)$ で示そう。このゲームのナッシュ均衡とは、すべてのプレイヤー $i (i = 1, \dots, n)$ について、 i の任意の戦略 s_i に対し $f_i(s_1^*, \dots, s_i^*, \dots, s_n^*) \geq f_i(s_1^*, \dots, s_{i-1}^*, s_i, s_{i+1}^*, \dots, s_n^*)$ なる戦略の組 $(s_1^*,$

..., s_1^* , ..., s_n^*)である。さて、問題となっている原理は、利得の総和 $F(s_1, \dots, s_n) \equiv \sum_i f_i(s_1, \dots, s_n)$ の最大値がナッシュ均衡での利得の総和 $F(s_1^*, \dots, s_n^*)$ を下回らないという主張である。 F を最大にする戦略の組を (s'_1, \dots, s'_n) で示そう。すると、定義によって、任意の戦略の組 (s_1, \dots, s_n) に対して、 $F(s'_1, \dots, s'_n) \geq F(s_1, \dots, s_n)$ である。故に、 $F(s'_1, \dots, s'_n) \geq F(s_1^*, \dots, s_n^*)$ 。

- (5) 文献については、Hart (1995) の第 5 章と第 6 章が詳しい。Aghion-Bolton のモデルは、原論文とは多少異なるが、第 5 章にも紹介されている。また、Hart-Moore のモデルは、原論文とほぼ同じモデル形式で第 6 章に紹介されている。付言すると、本小節は、Hart (1995) に大きく依拠している。
- (6) Hart (1995) 第 3 章第 3 節にこの点について若干の言及が見られる。
- (7) この議論は、私自身が展開するもので、Hart-Moore のものではない。
- (8) この考えは、鈴木豊氏からのコメントに依拠している。
- (9) 同様の批判は、取引費用の経済学にも妥当する。
- (10) 日本では、終身雇用という慣例のためか、企業に雇用された人は、すべて企業の構成員であると認識されがちのようである。しかしながら、雇用の長期性は、企業の構成員であるか否かの判断にはならない。注 3 参照のこと。逆に、米国では、あるプロジェクトを実行するにあたり、そのプロジェクトが終了した時点で解雇するという条件で人を雇用する企業が多い。これらの人が就いた職種は、その企業の「境界」内にあると考えて良いのであろうか？このような点もここでは問題としている。
- (11) 同様の例は、非営利団体ではあるが、刑事事件の警察の仕事にも見られる。刑事事件を立件するには、証拠収集や証人確保、鑑識業務や司法解剖などの仕事が必要である。ところが、鑑識は警察内部によって処理されるものの、司法解剖は外部に委託されている。これは、解剖結果の信頼性を高めるためではない。というのは、鑑識業務は、外部委託ではないからである。何故、司法解剖のみを外部に委託するのであろうか？

参考文献

- Aghion, P., and Bolton, P.(1992) "An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting," *Review of Economic Studies*, 59, 473-494.
- Alchian, A., and Demsetz, H.(1972) "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review*, 62(2), 777-795.
- Azariadis, C.(1975) "Implicit Contracts and Underemployment Equilibria,"

- Journal of Political Economy*, 83, 1183-1202.
- Coase, R.(1937) "The Nature of the Firm," *Economica* n.s., 4, 386-405.
- Grossman, S., and Hart, O.(1983) "An Analysis of the Principal-Agent Problem," *Econometrica*, 51, 7-45.
- Grossman, S., and Hart, O.(1986) "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration," *Journal of Political Economy*, 94(4), 691-719.
- Hart, O.(1995) *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford: Oxford University Press.
- Hart, O., and Holmstrom, B.(1987) "The Theory of Contracts," in T.F.Bewley (ed.) *Advances in Economic Theory Fifth World Congress*, Ch.3, pp.71-155, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hart, O., and Moore, J.(1990) "Property Rights and the Nature of the Firm," *Journal of Political Economy*, 98(6), 1119-1158.
- Hart, O., and Moore, J.(1995) "Debt and Seniority: An Analysis of the Role of Hard Claims in Contracting Management," *American Economic Review*, 85(3), 567-585.
- Holmstrom, B., and Tirole, J.(1989) "The Theory of the Firm," in R. Schmalensee and R.D.Willig(eds.) *Handbook of Industrial Organization*, Vol.I, Ch.2, pp.61-133, New York: North-Holland.
- Jensen, M., and Meckling, W.(1976) "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure," *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Klein, B., Crawford, R., and Alchian, A.(1978) "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process," *Journal of Law and Economics*, 21(2), 297-326.
- Lucas, R.E., Jr.(1987) *Models of Business Cycles*, Oxford: Blackwell.
- Milgrom, P., and Roberts, J.(1992) *Economics, Organization and Management*, Prentice-Hall (奥野正寛他訳『組織の経済学』NTT出版)
- Williamson, O.(1979) "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations," *Journal of Law and Economics*, 22(2), 233-261.
- 伊藤秀史編 (1996)『日本の企業システム』東京大学出版会
- 伊藤秀史・林田修 (1996)「企業の境界 分社化と権限委譲」, 伊藤秀史編『日本の企業システム』東京大学出版会